A inserção internacional da economia brasileira: condicionamentos e persperctivas

Pedro da Motta Veiga

Novembro de 1988

INDICE

	Página
I - Introdução	01
II - A crise de hegemonia norte-americana e a instabilidade da economia mundial	
III - Principais tendências do investimento e do comércio internacional	14
IV - Algumas considerações sobre as estratégias dos países centrais: formação de blocos ou consolidação de uma economia pluripolar?	19
IV.l - A estratégia norte-americana	20
IV.2 - A estratégia da CEE	25
IV.3 - A estratégia japonesa	34
 V - A hipótese de uma nova inserção internacional da eco- nomia brasileira: requisitos, condicionamentos e pos 	
sibilidades	41
NOTAS	50
BIBLIOGRAFIA	55

ternacionalização redefine hoje tanto as margens toleráveis de autonomia das diferentes economias nacionais (inclusive das economias centrais), quanto os requisitos econômicos, sociais e institucionais para uma adesão bem sucedida ao novo regime de acumulação (i. é uma nova combinação de regimes de produtividade e de demanda) em fase de gestação.

Além disto, a intensificação das relações de interdependência' entre as economias nacionais redefine as posições relativas destas economias no seio da divisão internacional do trabalho (DIT), sejam elas economias desenvolvidas - e aí o que está em jogo é a he gemonia - sejam elas economias capitalistas em desenvolvimento - e aí o que está em jogo é a graduação ou a degradação da posição relativa do país no cenário mundial. Um ambiente internacional (que não depende do Brasil) em mudança altera a posição relativa e abre -, para cada economia nacional, - todo um leque de ameaças e de oportunidades, em termos de sua inserção internacional.

Ao analisar os principais fatores que determinam a dinâmica a tual de economia internacional e-que colocam em perspectiva essas ameaças a oportunidades, é indiscutível que estes <u>fatores</u> têm sido vividos no Brasil como ameaças. <u>O argumento</u> que aqui se formula é o seguinte: tal percepção do ambiente internacional como conjunto de ameaças se explica não somente pela presença de aspectos altamente ameaçadores naqueles fatores, mas também pela constatação de que o país não dispõe dos requisitos mínimos internos para transformar as ameaças identificadas em oportunidades, ou seja, requisitos de estabilidade macroeconômica, de capacidade de geração de poupança para investimento e de coesão social e política.

Subjacente a este argumento, há a afirmação de que as economias nacionais subordinadas precisam preencher determinados requisitos - que variam de acordo com as características do ciclo de internacionalização - para obter uma inserção favorável na economia mundial em transformação.

Optar por uma estratégia consciente de inserção significa iden tificar e negociar, interna e externamente, a ocupação do espaço gerado pela interseção dos "requisitos de adesão", tais como impos tos "de fora" - via pressão dos países centrais, muitas vezes - e dos "requisitos de graduação", que se referem à manutenção de um razoável grau de autonomia e de coerência pelo sistema industrial do país, através da internalização (de parte) dos determinantes de

sua competitividade, com efeitos sobre a posição do país na DIT. O que falta, hoje, no Brasil, são condições mínimas para se defizir os requisitos de graduação, de maneira que se assiste à pressão externa, de um lado, e a algo como a tática do avestruz praticada pe lo Brasil, do outro - reflexo da situação interna.

Uma estratégia de inserção competitiva significa, na realidade, administrar e negociar pressões externas - aliás, naturais - com base em negociações internas que definam os requisitos de graduação, i. é, as condições para uma adesão que gradue a posição relativa do país na DIT em transformação. Trata-se, pois, de administrar a tensão entre requisitos de adesão impostos de fora e requisitos de graduação definidas internamente, observando-se que os termos não se opõem e nem coincidem sempre. Há campos de interseção a explorar, na elaboração de uma estratégia de especialização, a ser moldada através de um ou mais princípios seletivos (liberalização das importações, aumento da exposição da economia à competição, aumentos de salários reais, etc.).

O caso do elevado grau de proteção comercial de que a indústria brasileira desfruta é interessante, neste sentido. Uma maior liberalização é requisito de adesão, mas também poderia ser considerado um requisito de graduação, na medida em que viabilize aumentos de competividade interna, com efeitos sobre a produtividade e a qualidade dos bens e serviços gerados internamente. A negociação interna cabe definir se este é um requisito de graduação e como gerenciá-lo, i. é, a estratégia de liberalização, seu timing, etc.

Nos ciclos anteriores, os "requisitos de adesão" referiam-se ba sicamente à dotação de fatores (recursos naturais e mão de obra) e eram compatíveis com elevado grau de proteção comercial, com uma re lação Estado-agentes econômicos privados de tipo cartorial, com baixo grau de competitividade interna da economia e com um elevadíssimo grau de concentração de renda. Na verdade, mais do que compatibilidade entre a internacionalização e estes aspectos, havia funcionalidade entre eles. No ciclo atual, tal funcionalidade desfaz-se, ainda que parcial e gradativamente, e novos requisitos se colocam, sobre os quais se tratará mais adiante.

A necessidade de administrar os conflitos entre requisitos de adesão e de graduação atesta a legitimidade da questão da negociação, para cada economia nacional, dos termos de sua adesão ao novo regime internacional de crescimento - questão esta que a nova ortoxia liberal tende a esvaziar, pela referência mitológica ao caso de países como a Grã-Bretanha ou os NICs do Sudeste Asiático.

Já se demonstrou o suficiente quão pouco liberais são os NICs asiáticos na formulação e implementação de suas políticas públicas, sejam elas de teor econômico ou social. Resta chamar a atenção para o fato de que as soluções liberais à la Mrs. Tatcher estão longe de ter comprovado sua eficácia, se por eficácia se entender o restabelecimento de uma dinâmica de acumulação e de competitividade – ou seja, algo mais do que a quebra do poder econômico e político dos sindicatos.

Não bastassem tais referências, a galeria dos mitos liberais ganhou recentemente mais um membro inesperado, um "tigre" asiático incrustrado na América Latina: o Chile. Desnecessário discutir tal produção mitológica, tendo em vista os custos econômicos, sociais e políticos que viabilizariam o atual sucesso chileno. Além de uma brutal transferência de recursos reais para o exterior, entre 1981 e 1985, o Chile gerou saldos negativos em contas correntes correspondentes, neste período, a 11% do PIB(2). Os custos sociais e políticos do sucesso chileno são por demais conhecidos.

Lida como "sintomas", esta produção de mitos ganha maior interesse. De fato, neste registro, ela apontaria para a busca de modelos em que políticas domésticas são formuladas e efetivamente im plementadas, ou seja, para situações institucionais opostas aquelas vigentes no Brasil, hoje. O viés ideológico da ortodoxia liberal, no entanto, impede a análise das diferentes experiências nacionais, ou seja precisamente, das condições econômicas, institucionais e sociais que regem os diferentes tipos de inserção internacional das economias nacionais e que viabilizam determinadas estraté gias de competitividade e de acumulação.

Mais grave, deixa-se de entender de que forma as condições eco nômicas, sociais e institucionais que regem a atual inserção inter nacional da economia brasileira - em particular o elevado grau de concentração de renda, os diversos compromissos cartoriais que vinculam agências do Estado a setores capitalistas privados, bem como o atual relacionamento do Estado brasileiro com o sistema financeiro internacional, cujo eixo é a questão da dívida externa - bloqueiam efetivamente a negociação, a formulação e a implementação de políticas domésticas que permitem ao país beneficiar-se da expansão de um novo regime de acumulação, graduando sua posição na divisão internacional do trabalho.

Ademais, deixa-se de lado a questão - já citada - da negociação das margens da autonomía da economía nacional, tanto mais importante quanto se verifica o alto grau de instabilidade a que se encontra submetida a economía mundial, como um resultado da crise de hegemonia norte-americana e da redistribuição de funções e poderes entre as economías centrais dela decorrente.

II - A crise de hegemonia norte-americana e a instabilidade da economia mundial

Diversos autores têm ressaltado o papel da economia hegemônica internacionalmente como fator de estabilização das relações econômicas, a nível mundial. Segundo Borrelly, o "sistema produtivo dominante impõe um quadro liberal às trocas internacionais, mesmo quando ele próprio se permite não respeitar as regras que ele impõe aos outros é o caso do sistema centrado nos Estados Unidos" (3).

Nesta mesma linha, Mistral observa que "nenhuma tendência ao equilíbrio e à estabilidade da rede de trocas internacionais se imporia sem ser estruturada pelos impulsos, de caráter econômico ou não, portadores da vocação hegemônica de uma economia domi

nante capaz de fixar por um determinado tempo, mas de maneira uni lateral, as regras do jogo internacional; o livre-comércio das mer cadorias, a codificação das transferências de tecnologia e a livre circulação dos capitais, o reconhecimento do papel de moeda internacional da economia dominante (...) constituem (...) a projeção (...) do processo pelo qual uma economia nacional consegue desenvol ver as bases materiais de sua proeminência até um grau suficiente para organizar a articulação de espaços nacionais heterogêneos" (4).

Finalmente, segundo Lafay, "por razões históricas, ocorre que, no início de cada uma das revoluções industriais, as potencialidades de crescimento encontraram um terreno de recepção privilegiado em uma economia mais avançada que as outras. Mas o que é este avanço e o que é uma economia mais avançada? É aquela que soube realizar, em primeiro lugar, uma coerência interna entre os novos modos de produção, de consumo, de organização social e de reparticão de renda. Esta economia foi inicialmente capaz de adquirir, ao mesmo tempo, um avanço tecnológico, uma produtividade superior e um nível de vida mais elevado. Em seguida, ela tornou-se dominante, difundiu seu modo de crescimento no resto do mundo, não só ao servir de exemplo para todos os outros países, mas também ao desem penhar um papel ativo na organização das trocas internacionais"(5)

Ora, do ponto de vista da coerência e da unidade de funcionamento do capitalismo a nível internacional, o final dos anos 60 as siste à consolidadção de tendências que acabariam por desorganizar o sistema montado ao término da 2ª grande guerra e baseado na hege monia norte-americana. Em um contexto de abertura crescente das e conomias centrais e de extroversão do modelo de acumulação fordista-keynesiano, desestabilizam-se, nos anos 70, os mecanismos nacionais de regulação desses economias e a dinâmica entre ganhos de produtividade e aumentos reais de salários perde seu ímpeto, todo aumento real de salário pesando, a partir de então, sobre a competitividade das exportações e aumentando a demanda por importações.

Segundo Lipietz, "as políticas de austeridade, ao comprimir 'os salários reais, obrigaram as diferentes economias a buscar no exterior os mercados que sua política doméstica suprimia no país.

Abre-se um período de instabilidade e de guerra comercial com a

desvalorização do dólar em 1971, o primeiro choque do petróleo em 73 vindo a agravar a situação, ao acentuar a necessidade de exportar para pagar a renda do petróleo e ao reforçar a pressão sobre os custos salariais unitários, de forma a garantir a competitivi dade externa dos produtos das diferentes economias nacionais" (6).

A difusão, nos anos 50 e 60, na CEE e no Japão, do regime de acumulação originário da economia norte-americana, através de investimentos diretos e do comércio internacional, "homogeneizou amplamente as normas de produção e de consumo no conjunto dos países industrializados" (7), essa homogeneização se opondo à "recriação de uma situação onde a heterogeneidade internacional dos níveis tecnológicos e produtivos permitiria a restauração da supremacia norte-americana" (8). Na realidade, essa difusão não bastaria para colocar em cheque a supremacia norte-americana, o que só ocorre porque, há algum tempo, a economia desse país havia perdido sua ca pacidade para "renovar e impor, em escala internacional, as normas de produção que asseguravam a sua supremacia industrial" (9).

Tal supremacia se expressava no fato de que o crescimento '
do investimento direto norte-americano no exterior era mais rápido
que a formação de capital no território norte-americano, a inflação norte-americana era mais fraca do que nos outros países e os
rendimentos dos ativos financeiros atraíam os capitais líquidos es
trangeiros para o mercado financeiro norte-americano. Agora, não só
se reduzia sensivelmente a diferença entre os rítmos de crescimento da produtividade do trabalho industrial verificado nos Estados
Unidos e em outros países capitalistas desenvolvidos, em benefício
destes, como também a economia norte-americana sofria a ofensiva '
de um fluxo crescente de mercadorias importadas.

Na origem interna deste fenômeno de perda da hegemonia norteamericana, encontra-se uma configuração sócio-econômica brilhantemente descrita por Aglietta, em que progressos mediocres de produtividade industrial estão associados "à deterioração do preço relativo do valor agregado industrial face aos preços de compra dos
inputs originários de outros setores e, em particular, do setor
terciário".

A depreciação do dólar, no período entre 73 e 79, permitiu o crescimento industrial à custa da elevação das taxas de inflação, mas, do ponto de vista da indústria, permitiu que esta compensasse "as pressões sobre a rentabilidade originárias do aumento dos custos domésticos, favorecendo os investimentos industriais" (10). A política econômica de Reagan, ao ampliar o déficit orçamentário e ao forçar a elevação da taxa de juros e a valorização do dólar, agravou os problemas de competitividade externa da economia norte -americana, expressos no aumento do déficit verificado na balança comercial daquele país nos últimos anos.

A perspectivas de que a pressão externa e a desregulamentação interna obriguem as empresas a se reestruturar e a se adequar a no vos padrões de produtividade, forçando portanto a modernização do parque industrial e elevando o patamar de competitividdade da economia, bem como a recusa de formulação de uma política industrial explícita, constituem o essencial da aposta da política econômica de Reagan, segundo Aglietta. Isto não exclui, porém, o recur so crescente a instrumentos protecionistas por parte da administração republicana.

Segundo dados publicados por The Economist, em 1980, no final do governo Carter, importações de US\$ 30 bilhões (12% das importações totais do EUA) eram atingidas por algum tipo de medida protecionista "especial", i.é, não tarifária. Em 1984, no final do primeiro mandato de Reagan, este percentual tinha atingido 21% e o custo de proteção para os consumidores passará de US\$ 30 bilhões, em 1980, para US\$ 50 bilhões, em 1984 (11)

As evoluções recentes da política e da legislação comerciais norte-americanas confirmam a permanência das pressões protecionistas, que tendem a persistir, na medida em que a economia dos EUA tem sido incapaz de recompor as bases industriais e tecnológicas de sua hegemonia, assistindo - ao contrário - a ascensão da economia japonesa e a confirmação da extraordinária capacidade desta para "adaptar-se às novas exigências da economia mundial" (12), e-

E 8

mitindo - principalmente nos últimos anos - sinais claros de que se está, neste caso, diante de uma nação com "vocação hegemônica" (este assunto será tratado adiante).

Ao mesmo tempo, a persistência de um indiscutível peso econômico e político dos Estados Unidos sancionam uma estratégia de ne gociação centrada na "influência assimétrica" e no bilateralismo e concretizada em ações protecionistas e de retaliação. Mais grave ainda, a "gestão nacional", pelos Estados Unidos, de sua moeda e de suas taxas de juros revela-se crescentemente incompatível com a viabilidade econômica e institucional de um sistema internacional, fazendo com que "a política orçamentária e monetária norte-americana (sejam) o vetor de propagação de pressões deflacionárias, inerentes a taxa de juros reais que ultrapassam as taxas de rentabilidade e de crescimento" (13).

Ou seja, a contradição entre, de um lado, a perda da hegemo nia econômica norte-americana - sancionada por deficits comerciais com tendência a se estabilizar em patamares acima dos US\$ 100 bilhões anuais nos próximos anos (14) - e de outro, a detenção, por esta economia nacional, da capacidade para instabilizar os fluxos finaceiros e de comércio a nível internacional, ocupa um espaço cada vez mais importante, na determinação dos rumos da economia mundial. Isto se revela mais verdadeiro quando se percebe que o financiamento dos deficits orçamentário e comercial norte-americanos vem sendo feito graças à entrada de capitais privados externos, o que amplia o endividamento externo da economia, "puxa" para o alto as taxas de juros - desestimulando o investimento produtivo(15) e supõe, no mínimo a manutenção do valor atual do dólar - talvez dificultando o ajustamento da balança comercial.

Uma ruptura do precário equilíbrio estabelecido entre taxas de juros e de câmbio, redução gradual do deficit comercial e percepção das prioridades de política monetária pelos agentes econômicos (16) pode desmontar todo o mecanismo acima descrito, difundindo pela economia mundial tendências destabilizadoras, com efei dindo perniciosos sobre as já fragilizadas economias endividadas do Terceiro Mundo.

Do lado das relações destas economias nacionais com a economia mundial, as medidas protecionistas adotadas pelos países centrais, a evidência de que bs países em desenvolvimento altamente endivida não voltarão a ter acesso a crédito externo privado-exceto para financiamento do comércio exterior - em futuro próximo" a brutal transferência de recursos reais para o exterior (gerando a retração aguda dos investimentos produtivos), o sucesso da estratégia capuda dos investimentos produtivos), o sucesso da estratégia de provisão de reservas para perdas por parte dos bancos credores (18) apontam na direção de uma marginalização crescente daquelas em relação aos fluxos de investimento e comércio internacionais.

Dois aspectos reforçam tal tendência à marginalização destas economias nacionais:

- a concentração dos fluxos de investimento e comércio inter nacionais nos países capitalistas centrais, dotados de grandes e segmentados mercados de consumo e de infra-estrutura tecnológica e de recursos humanos qualificados (este ponto será tratado em III).
- 2) As estratégias de ajustamento das economias nacionais com alto grau de endividamento externo, preconizadas pelos ban cos credores e sancionada pelo FMI e Banco Mundial, as quais excluem:
 - a) "quaisquer propostas que envolvam cancelamento parcial" da dívida" ou redução real desta, tais como preconizadas por economistas, autoridades governamentais de diversos países e organismos multilaterais, como a UNCTAD (19).
 - b) qualquer solução que fuja da negociação caso a caso e que busque um ajustamento conjunto para os países endividados. De acordo com Borrelly, "o FMI, ao tratar' com cada país e com a preocupação de transformá-lo em exportador líquido de capitais, coloca-os, uns frente aos outros, em concorrência direta, no mercado mundial, o que é um modo curioso de ver a gestão de uma "economia mundial",(20)

c) qualquer vinculação das negociações comerciais sobre protecionismo, serviços etc. com as negociações em torno da dívida externa

Ou seja, ao mesmo tempo em que a estratégia de negociação preconizada pelo FMI e bancos credores bloqueia as possibilidades de que o ajustamento interno dos países endividados contribua para a expansão do comércio mundial - na medida em que tais países são compelidos a adotar estratégias comerciais não cooperativas, mar cadas pela concorrência predatória nas exportações e pela restrição maciça das importações - seu "sucesso" tem dois efeitos:

- reduzem-se os riscos de instabilidade financeira internacional provocada pela "quebra" de um (ou mais) grande devedor ou por uma moratória coletiva (21) dos países devedores.
- 2) transfere integralmente para o país devedor os custos do ajustamento preconizado, cujos resultados de reequilíbrio das contas externas podem ser notáveis (22), mas cujos efeitos para as economias devedoras são devastadores, no que se refere à taxa de investimento produtivo, ao equilíbrio macroeconômico, à distribuição de renda e, ao grau de coe são social e político destes países.

Esta forma de imposição do ajustamento e seu ritmo acelera do, embora possa produzir efeitos imediatos em termos de manifestações de competitividade e de melhoria da posição das contas externas, no curto prazo, em pouco contribuem para aumentar efetivamente a competitividade estrutural das economias.

A gravidade da situação atinge o ápice se se observar - como o faz pragmaticamente The Economist - que "todos estes ' esforços (no campo da negociação da dívida externa e do pagamento do serviço desta) podem ser neutralizados (...) se os países in dustriais não conseguem prover aquilo que somente eles - e acima de todos, os EUA - são capazes: taxas de juros baixa e estáveis (23)

A gestão nacional, pelos EUA, de sua política monetária e a importância da manutenção de um diferencial elevado de taxa de juros nos EUA em relação ao Japão e a RFA, para o financiamento do deficit norte-americano, revelam o quanto esta ameaça é real. À instabilidade econômica e social interna provocada pela adoção, pelos países endividados de programas recessivos de ajustamento em meio a situações de crise fiscal do Estado, agrega-se, assim, uma posição de vulnerabilidade externa extrema, decorrente das posições relativas de credores e devedores, tais como consolidadas appós quase uma década de negociações, em que se impós uma estratégia de tratamento da questão da dívida externa que começa a dar claros sinais de esgotamento.

Estes sinais, como se afirmou, vêm de diversas entidades e personalidades, preocupadas com os ônus econômicos e sociais que a estratégia dominante de tratamento da questão da divida impõe às nações endividadas e ao equilíbrio da economia mundial.

Os mais relevantes sinais, neste sentido, tem sido dados pe lo governo japones, que parece disposto a "levar o país a assumir um papel mais ativo na ajuda aos países em desenvolvimento, sobretudo no que se refere à participação japonesa nos principais 'organismos internacionais vinculados ao problema da dívida e do desenvolvimento" (24). Nesta ótica, a perspectiva é de que, em dois anos, o Japão passe a ocupar o primeiro lugar na relação dos países que contribuem em ajudas bilaterais - superando os EUA - , aumente o seu poder de barganha dentro dos organismos financeiros multilaterais, i. é, o FMI, o Banco Mundial e o BID, adquira influência decisivano financiamento para o desenvolvimento do Terceiro Mundo na próxima década e contribua para a adoção e difusão de estratégias alternativas de resolução do problema de endivida mento externo que afeta os países em desenvolvimento (25).

Na realidade, este novo papel do Japão no encaminhamento das questões relativas à dívida externa é apenas uma das manifestações de "vocação hegemônica" que este país tem dado recentemente. Sua capacidade de adaptar-se às mudanças na economia mundial, sem perder o domínio daqueles fatores que determinam as altas taxas de produtividade industrial e sua competitividade internacional, é o sinal mais eloquente desta "vocação", sancionada, alías, pelos ele vados saldos comerciais que sua economia gera nas relações com os demais países desenvolvidos.

Ao protecionismo crescente dos países da CEE e dos EUA, o Japão respondeu com o aumento do investimento produtivo naqueles paí ses; à internacionalização dos mercados financeiros, corresponde, e do lado nipônico, um crescimento vertiginoso dos bancos japoneses dæ inversões externas em serviços financeiros; às pressões e ameaças bilaterais dos parceiros comerciais do mundo desenvolvido, a ênfase no reforço das instituições multilaterais, o acatamento decisões do GATT afetando o politicamente sensível setor agrícola' do Japão(23) e uma crescente liberalização das importações compat<u>í</u> vel com a reativação da demanda interna; e, finalmente, à valoriza ção do yen e aos efeitos deste movimento sobre o desempenho das $e \underline{x}$ portações japonesas, correspondeu o deslocamento de atividades produtivas de valor agregado intermediário para outros países asiáticos e a concentração de sua produção e exportações em produtos tecnologia de ponta ecuja competitividade dependa principalmente fatores extra-preço - i. é, a "graduação" de sua já sofisticada es pecialização internacional.

III - Principais tendências do investimento e do comércio inter nacional

A crise de hegemonia norte-americana e a presença permanen te de fatores de instabilidade na economia mundial não paralizam - já se terá percebido - a dinâmica de formação de um novo regime de acumulação (i.é, de uma nova combinação de regimes de produtividade e de demanda, para recorrer mais uma vez à expressão de Boyer) a nível internacional, embora lancem dúvidas quanto ao ritmo desta formação e às características das etapas pelas quais a economia mundial passará neste processo.

Os cenários vão desde um "deslizamento" progressivo e sem rupturas maiores do quadro atual em direção a um maior equilíbrio dos fluxos financeiros e comerciais, com base na absorção gradual dos déficits norte-americanos e no exercício de uma hegemonia mun dial partilhada pelo Japão e EUA (e pela CEE, também ?), até a que bra súbita do atual equilíbrio instável que sustenta a economia ' mundial, a exacerbação dos interesses nacionais, o reforço do bila teralismo e do uso da "influência assimétrica" na resolução dos con flitos entre países e o refluxo das principais economias do mundo sobre si mesmas e suas zonas de influência, desarticulando a economia mundial.

Não se pretende, aqui, discutir tais cenários, já que a pre ocupação central deste tópico é descrever e tentar explicar as principais tendências do investimento e do comércio internacio nais, tais como elas se manifestam no contexto antes descrito e a partir dos impulsos gerados pelas transformações na base técnica da produção, a partir dos anos 70.

No que diz respeito aos investimentos internacionais diretos, a análise de Madeuf e Ominami (27) revela algumas características interessantes:

a) a evolução setorial do fluxo de investimentos aponta pa ra o crescimento da parte dos serviços e, específicamen te dos bancos e serviços financeiros, para a estabili - zação da parcela investida no setor industrial e para o decréscimo da participação das atividades primárias na absorção dos investimentos.

- b) emergem novas formas de investimento na segunda metade' dos anos 70. Abandona-se gradativamente a fórmula do controle total da matriz sobre as atividades localiza das no exterior, em benefício de arranjos complexos em que se combinam, em proporções variáveis, operações do tipo comercial, financeiro e tecnológico. Nestas monta gens, a divisão entre operação de investimento e operação puramente comercial desaparece, em favor de um continuum de formas de cooperação industrial e comercial, com divisão de responsabilidade entre parceiros.
- c) no quadro da nova lógica que guia a penetração do investimento internacional, as condições de valorização do capital não podem mais ser dissociadas das condições de realização das mercadorias produzidas. Não surpreende, portanto, que a crise não se traduza por um redireciona mento geográfico significativo dos fluxos de investimen to e de comércio internacional, mas antes pela intensificação dos fluxos entre os países desenvolvidos.

Tal intensificação é sentida particularmente no que diz 'respeito ao comércio e investimento nos setores de novas tecnologias, em que aparecem como requisitos para a "participação" de uma economia nacional, nos fluxos, a existência de uma ambiente propício à inovação tecnológica, traduzido, entre outras coisas, na existência de uma infraestrutura de pesquisa e de tecnologia, na disponibilidade de mão-de-obra qualificada abundante e, na esfera do consumo, tanto no dinamismo da demanda quanto em um grau elevado da difusão de modos de consumo diversificados e compatíveis com as novas normas técnicas e sociais de produção.

Outro trabalho, o de Nadal e Castells, identifica tendên - cias semelhantes nos investimentos das empresas multinacionais, a estratégia de multilocalização tornando-se cada ves mais impor

tante em relação à estratégia de plataforma de exportação.

Segundo esses autores, "o principal fator do movimento <u>a</u> tual de internacionalização é o acesso aos mercados e,particular mente, aos grandes mercados em expansão e não mais ao trabalho 'barato, e essa tendência altera, fundamentalmente, a divisão in ternacional do trabalho, porque articula solidamente uma nova lo calização produtiva com a presença no mercado, mesmo quando as atividades de produção continuam a ser financeira e tecnologicamente dependentes das economias centrais".

Trata-se aí de uma tendência cujo desenvolvimento tem sido possibilitado pela expansão das novas tecnologias e a flexibilidade de coordenação que estas permitem à administração das empresas multinacionais.

Na realidade, tal tendência se verifica, tanto no caso de investimentos diretos em direção a países em desenvolvimento , quanto no caso em que esses investimentos se destinam aos países capitalistas centrais.

Outra tendência pertinente à evolução dos investimentos e do comércio internacionais refere-se ao crescimento constante do conteúdo de serviços nos bens produzidos, i.é, cada vez mais ser viços são necessários para a produção, operação e manutenção dos bens e cada vez menos é possível distinguir entre comércio e in vestimentos internacionais.

No que se refere aos serviços aos produtores, estes desempenham papel central e estratégico na competitividade, na medida em que o crescimento desta dependerá cada vez mais da "capacidade de cada economia nacional para integrar os serviços na produção, exportação de manufaturas" (29) etc. Isto significa que a alteração das relações intersetoriais acaba por determinar a subversão dos determinantes de produtividade e de competitividade, dependentes cada vez mais de uma estreita vinculação entre indústria e serviços, do grau de difusão, em uma economia nacional, das novas tecnologias e da realização do potencial produtivo destas

últimas - o que, por sua vez, supõe novas formas de mobilização de mão-de-obra, novos modelos de gestão (30) etc.

Ora, se o quadro retratado em II) já apontava para uma cer ta marginalização dos países endividados em relação à evolução ' dos países centrais da economia mundial, não há dúvida de que as tendências apontadas reforçam aquela visão.

De uma maneira geral, tais tendências conformam um quadro' em que se amplia a distância econômica, tecnológica e social en tre países desenvolvidos e em desenvolvimento (à exceção dos NIC asiáticos). Há conflito e complementariedade entre as nações de senvolvidas e a dinâmica do investimento e do comércio multina - cional não exclui o revigoramento do protecionismo europeu e nor te-americano, que expressa não somente a concepção de comércio 'administrado, através da combinação de bilateralismo e de multilateralismo, mas também a prevalência, para as nações que praticam tal protecionismo, do princípio de reciprocidade sobre os dois outros grandes princípios que regem o GATT (princípios da não-discriminação e da transparência) .

Este protecionismo relaciona-se com as estratégias indus triais e comerciais dos grandes países desenvolvidos, afeta os fluxos de troca e de investimento entre eles, mas prejudica, em particular, as exportações dos países em desenvolvimento, num mo mento em que estes têm restrita capacidade de importação e com promissos de servir a dívida que lhes impõe a obrigação de gerar vultuosos superavits comerciais.

Por outro lado, os países em desenvolvimento vêem aumentar as pressões dos países centrais - e, especialmente, dos EUA - pa ra que "definam suas políticas comerciais nos setores tecnológicamente avançados" (32) numa direção que garanta aos investimen - tos e as exportações originárias dos países desenvolvidos o aces so a seus mercados nacionais de produtos e serviços vinculados as novas tecnologias.

Ou seja, no quadro atual, a única via oferecida pelos par

ceiros desenvolvidos às nações endividadas, em particular as la tino-americanas, para atenuar - via fluxos de comércio e investi mento - o processo de marginalização vivido por suas economias é a adoção de políticas domésticas nos domínios tecnológico, comercial e industrial perfeitamente adequadas às suas (dos países desenvolvidos) estratégias internacionais de conquista de novos mercados de produtos e serviços.

Tais estratégias são montadas em torno do princípio da reciprocidade e do uso da "influência assimétrica" sobre os parceiros menos poderosos, objetivando a abertura dos mercados nacionais destes últimos via aumento de importações, liberdade de investimento e reconhecimento das posições competitivas já conquistadas pelos países desenvolvidos na área de novas tecnologias.

A idéia da "adesão incondicional" às tendências "naturais" da divisão internacional do trabalho por si só já seria suficien te para suscitar, nas nações em desenvolvimento, e no Brasil, em especial, preocupações relativas à manutenção do grau de coerência interna do tecido industrial das economias nacionais - coerência esta que tende a ser reduzida pela internacionalização.

A questão, hoje, é gerenciar, a nível nacional, a tensão 'entre autonomia e integração, já que a busca de coerência integral do sistema produtivo nacional leva à autarquia e à marginalização da economia nacional no seio do sistema internacional.

Esta questão é tanto mais importante quanto se verifica que se vive hoje um processo de aprofundamento da internacionaliza - ção, ou seja, de redução das margens de autonomia das economias' nacionais e que, neste processo, o grau de coerência de um siste ma produtivo nacional só se mantém inalterado às custas de uma ' proteção exacerbada e do sacrifício de todo e qualquer preceito' de eficiência.

Se é isto correto, não se deduz daí, entretanto, que a ade quação integral das políticas domésticas dos países em desenvol-

vimento às tendências "naturais" - i.é, geradas e reproduzidas pela hegemonia das economias centrais - seja a "mão da história" e a "contramão da marginalização". Ao contrário, infere-se tão somente que, no bojo das contradições geradas pela crise de hegemo nia norte-americana e das tendências atuais do investimento e do comércio internacional, desenvolve-se, para cada economia nacional, todo um conjunto de restrições e oportunidades e abre-se o espaço (e o tempo) das negociações dos termos de sua adesão ao novo regime de crescimento, a nível internacional.

Uma observação final deste item, refere-se ao fato de a <u>a</u> dequação das políticas domésticas do PVD às tendências "natura-is" do investimento e do comércio internacionais como meio de fu gir à marginalização no cenário mundial ser o mote preferido 'dos representantes da nova ortodoxia liberal no Brasil.

Além de não ser correta históricamente - já que os países' em desenvolvimento que, nos anos 80, vêm conseguindo "graduar" ' sua posição na divisão internacional do trabalho não seguiram figurino de "laisser-faire" - tal visão superestima não só a ca pacidade de economias, como a brasileira, atraírem fluxos de in vestimento externo através do expediente acima citado, como SO bretudo a possibilidade de que tais fluxos de investimento con tribuam decisivamente para a superação da crise econômica e cial que tais países estão atravessando - e cujos determinantes' são estruturais e envolvem desde os padrões de relacionamento do Estado com a economia até o elevado grau de concentração de renda.

IV - Algumas considerações sobre as estratégias dos países cen trais: formação de blocos ou consolidação de uma economia pluripolar ?

A crise de hegemonia norte-americana, reforçada pelas ten dências recentes do investimento e do comércio internacional - que apontam na direção da homogeneização dos espaços econômicos' no âmbito da OCDE - leva a economia mundial a conviver com a rea lidade de uma pluripolaridade. Esta situação tanto pode se reve

lar transitória - i.é, característica do deslocamento da hegemo nia de uma economia nacional para outra - quanto pode estar na o rigem de um novo equilíbrio de poderes econômicos capaz de gerar novas formas de regulação internacionais estáveis e compatíveis com a pluripolaridade.

Neste caso, a situação de pluripolaridade de fato deveria evoluir para uma pluripolaridade de direito, o relacionamento en tre economias nacionais hegemônicas passando do estágio da convivência não predatória para o nível de cooperação, ao mesmo tempo em que o bilateralismo e o recurso às pressões assimétricas cede riam lugar ao multilateralismo e às negociações, como forma de resolução de conflitos econômicos entre nações.

No quadro atual, a convivência com uma situação de pluripo laridade de fato determina as estratégias industriais, comerci - ais e de negociação externa das economias centrais do capitalis-mo. Uma análise das principais características destas estraté - gias é feita em seguida, cabendo observar que boa parte das <u>i</u> déias abaixo estão melhor explicadas no documento da CEPAL já c<u>i</u> tado - <u>La evolución reciente de las relaciones comerciales inter nacionales - III Informe</u>, de 31.08.88.

IV.1 -A estratégia norte-americana

Acossados pela concorrência japonesa, os EUA vêm desenvolvendo uma estratégia que tem forte componente defensivo - o protecionismo crescente é a manifestação deste componente - mas que, indiscutivelmente, apresenta uma dimensão de ofensividade (ou de positividade), tanto no plano interno quanto externo.

Embora, no plano interno, não haja evidências sobre uma ten dência estável ao crescimento do ritmo de investimentos produtivos - tendência que sustentaria a mudança técnica e organizacional capaz de relançar a produtividade da economia norte-americana, fornecendo as bases para a recuperação de hegemonia desta - é inegável que a estratégia de desregulamentação e de reestrutu-

ração de vários setores industriais (alimentos, têxteis, máqui nas etc.) produziu efeitos positivos sobre a produtividade e a rentabilidade destes, aumentando-lhes a capacidade de competição.

Além disto, a posição de vanguarda norte-americana em diver sos setores de alta tecnologia, bem como o aumento dos gastos em pesquisa e desenvolvimento como parte do PNB, a partir de 1980, têm permitido aos Estados Unidos manter a qualidade de sua especialização e até, eventualmente graduá-la, embora tal graduação e seja bastante centrada nestes setores de alta tecnologia dotados de vantagens competitivas.

Balassa e Noland ressaltam, neste sentido, a importância de evolução da especialização norte-americana - medida por indicadores de vantagem comparativa "revelada" - nos setores de produção de bens de alta tecnologia. Observando que "em 1983, estes produtos (de alta tecnologia) ocupavam as primeiras quatro colocações na escala de vantagens comparativas reveladas do país", os autores apontam para certas características dos produtos deste segmento em que os norte-americanos vêm ganhando competitividade. São elas:

- são segmentos cujo desenvolvimento de produto e cuja produção se caracterizam por elevados custos de entrada;
- são segmentos cujas atividades de P&D refletem a importân cia da pesquisa básica. Segundo os autores "os EUA tendem a se especializar em "science-based industries", como a química , as quais são dominadas por grandes firmas capazes de financiar a pesquisa básica necessária à inovação; e
 - são segmentos em que os EUA buscam a especialização em "nichos" caracterizados pela sofisticação e pela produção para mercados altamente específicos (caso, por exemplo, das atividades norte-americanas na indústria de semi-condutores (33)

A revista The Economist publicou recentemente artigo sobre "a nova competitividade americana", identificando um perfil de em presas médias - para os padrões dos EUA - cuja competitividade ex

terna não dependa da taxa de câmbio, nem de diferenciais de custos de produção. As receitas destas empresas no mercado externo pro vêem, em 80%, de investimentos, as exportações contribuindo apenas 20%. Mais do que impulsionado pelo protecionismo dos par ceiros comerciais, o investimento externo destas firmas é deter minado por uma estratégia ativa de localização próxima aos centros de consumo e aos mercados de produção e difusão de tecnologias aí "capturando" os recursos humanos mais capazes (34) Tais carac terísticas de localização e de relacionamento com o ambiente re ceptor dos investimentos foram detectados, ainda por The Econo mist, como parte da estratégia de empresas multinacionais nortecaso , porém, a localização é determinada a Neste americanas. dicionalmente por uma estratégia de redução dos custos de produção, que só adquire sentido a nível mundial, i.é, não se trata ' do local onde os custos de produção são menores, mas onde a arti culação com as demais atividades da produção de um mesmo bem (vei culo, por exemplo) por parte da empresa permite um menor custo ' de produção total deste bem (35)

No plano das relações econômicas internacionais, a estraté gia norte-americana tem se voltado para sancionar e proteger as vantagens comparativas adquiridas por segmentos de sua indústria/ serviços vinculados às novas tecnologias, buscando a abertura dos diversos mercados nacionais para as exportações e para os investimentos norte-americanos nestes segmentos. Para estes setores, os EUA defendem regras de livre-comércio e, em suas negociações, aplicam duas estratégias:

- uma, de negociações bilaterais, as pressões e retaliações desempenhando o papel de grande trunfo norte-americano, e a reciprocidade o seu grande argumento;
- outra, de negociações multilaterais, buscando incluir 'sob o escopo do GATT, temas relevantes à preservação das vantagens comparativas adquiridas em segmentos vinculados às novas tecnologias: liberdade de investimento, livre comércio de serviços e respeito aos direitos de propriedade intelectual.

Paralelamente a estes dois eixos de negociação, os EUA vêem desenvolvendo uma estratégia alternativa à de negociações multi-laterais via GATT, "para o caso em que a implementação (das medidas defendidas pelos EUA na Rodada do Uruguai) se dilate no tempo, ou os resultados (das negociações multilaterais) não (lhes) sejam convenientes (36)

Nesta perspectiva, insere-se a assinatura recente do Acor do de Livre Comércio com o Canadá - que não impediu os EUA de au mentarem as tarifas aplicadas aos produtos florestais originários do Canadá no mesmo dia em que se completava a primeira rodada de negociações sobre aquele acordo (37) Embora ainda não ratificado pelo Parlamento canadense, o acordo já provoca preocupações en tre os organismos multilaterais e internacionais, como a OCDE, que temem que sua entrada em vigor prejudique terceiros países fornecedores de produtos para os EUA e Canadá e gere custos adicionais para os consumidores dos países signatários do acordo.

para a CEPAL, no entanto, o acordo "já se transformou em paradigma de política comercial norte-americana, a julgar pelas declarações recentes do atual Secretário do Tesouro, que propõe' (38) a criação de "um clube de nações que praticam o livre comércio"

Os efeitos deste acordo - exceto como arma de negociação e pressão - não devem ser superestimados. De fato, EUA e Canadá ' já desfrutam de um grau significativo de integração econômica - refletido pelo fato de que a grande maioria do comércio entre os dos países é isento de taxa - a qual funciona sob a hegemonia das grandes multinacionais norte-americanas. Não há, portanto, nes te caso, evidências suficientes sobre a formação de um bloco eco nômico, no sentido em que haveria mudança na qualidade das relações comerciais e econômicas entre os parceiros nacionais envolvidos - os quais, diga-se de passagem, tem dimensões econômicas' bastante diferentes (o PIB norte-americano é dez vezes maior que o PIB canadense).

Inclusive, questões importantes - principalmente para o Ca nadá - não terão resposta adequada no âmbito deste acordo. Evi dência disto parece ser o fato de que os dois países não chega - vam a um acordo sobre um conjunto de regras com vista à conce<u>i</u> tuação de "subsídios". Neste sentido, o Canadá encontra-se, ainda, exposto à medidas comerciais unilateralmente adotadas pelos Esta dos Unidos, em que pese o fato de que, para o Canadá defender-se deste unilateralismo talvez fosse o objetivo maior a ser alcança do com a assinatura do acordo.

Ademais, o acordo não abarca, em seu escopo, uma série de segmentos tão importantes quanto sensíveis das duas economias : pesca, "indústrias culturais" e a maior parte dos produtos agrícolas (39)

Do lado norteamericano, a estratégia internacional parece ser, em resumo, a de buscar a retomada de sua hegemonia, usando instrumentos de proteção à indústria nacional nos setores em reestruturação e recorrendo a seu poder econômico real para potencializar - via abertura dos mercados nacionais de produtos e ser viços - os benefícios vinculados às vantagens comparativas ad quiridas em segmentos de alta tecnologia.

Esta estratégia recorre a pressões bilaterais em escala mun dial e investe nos organismos multilaterais que veiculam, junto aos países em desenvolvimento, não só as fórmulas de ajustamento defendidas pelo governo norte-americano e bancos credores, mas também a ideologia néo-liberal.

IV. 2 - A estratégia da CEE

Entre os países capitalistas desenvolvidos, foi naqueles 'pertencentes à CEE que o longo período de crise e instabilidade' que caracteriza a economia mundial desde o início dos anos 70 produziu efeitos negativos mais profundos.

Enquanto os Estados Unidos conseguem manter uma posição de, pelo menos, co-hegemonia, o Japão vem ocupando crescentemente es paços na economia mundial e os NIC's do Extremo Oriente e da América Latina desenvolveram, na década de 70, estratégia de exportação de manufaturados que atingiram duramente a produção industrial doméstica de vários países da CEE.

De uma maneira geral - e-à exceção da RFA - os países da CEE se distanciaram dos dois pólos hegemónicos da economia mun dial e passaram a ocupar uma posição intermediária entre estes e os NIC's. O ritmo de crescimento dos países da CEE experimentou queda durante um longo período de tempo, a redução da produtividade industrial foi compensada, em termos econômicos, por eleva dos níveis de desemprego e a estratégia adotada externamente por aqueles países foi um incremento do grau de proteção, sancio nando compromissos sociais fortemente institucionalizados entre os Estados, o capital e o trabalho, a nível nacional.

A estratégia externa defensiva teve, internamente, uma con trapartida ofensiva, na medida em que planos de reestruturação e reconversão industrial foram implementados em diversos países , com vistas a aumentar a eficiência produtiva e retomar o crescimento econômico. Ao mesmo tempo, o aumento do protecionismo ge rava o crescimento, nos países da CEE, dos investimentos oriun - dos dos EUA e Japão e voltados principalmente para os setores de alta tecnologia, de tal forma que se acentuava - agora, dentro 'dos países da Europa - a diferença entre o dinamismo das empre - sas das nações hegemônicas e a rigidez das indústrias nacionais 'dos países da CEE.

A compreensão das características tecnológicas e econômi -

cas do novo regime de acumulação que se desenha no bojo das trans formações dos processos produtivos induzidas pela microeletrônica apontou os limites de uma busca de produtividade e de competitividade apoiada nos mecanismos de financiamento, pesquisa e de senvolvimento nacionais, bem como nos mercados de consumo de ca da país isoladamente.

Os esforços, feitos em escala nacional, para compatibilizar as políticas domésticas e as tendências de integração internacional dominantes em nível mundial levariam, em diversos países da CEE, a uma redução do grau de coerência interna do setor industrial - sancionada pela deterioração dos resultados da balança comercial de diversos destes países - e ao aumento do poder econômico das empresas multinacionais do Japão e dos EUA, em setores estratégicos para um novo ciclo de investimentos.

Tornou-se claro que os esforços para internalizar, a nível nacional, os novos determinantes da competitividade internacio - nal ampliaram as dependências dos países da CEE em relação aos dois pólos heqemônicos e restringiram as já limitadas margens de autono mia de que dispunhamos formuladores de política econômica dos países da CEE, no que diz respeito às decisões de investimento, de escolhas de especialização e de política industrial.

Para que tais esforços tivessem alguma chance de êxito, ha veria que se mudar a escala em que eram pensados os problemas e as soluções correspondentes. Enfrentar a concorrência conjunta das nações desenvolvidas não-européias e dos NIC's imporia, nesta formulação, a ativação das instituições que compõem a Comunidade Econômica Européia e a formulação e implementação de políticas na escala da comunidade.

Conforme dois analistas desta questão, "dezesseis anos de pois de completada a união alfandegária, em 1968, não era mais possível, para a Comunidade, ignorar a ameaça emergente para a competitividade dinâmica dos negócios europeus e a relação entre o desempenho industrial inadequado da CEE e a fragmentação de seu mercado". Em 1985, o Conselho Europeu reunido em Milão,

adotou as recomendações de uma de suas comissões, relativas às medidas que - adotadas - viabilizariam a criação de um mercado ' interno europeu e permitiriam a eliminação das barreiras ao flu xo de pessoas, mercadorias e fatores ainda existentes entre os países da CEE.

As recomendações adotadas estão sendo implementadas e, até o primeiro trimestre de 1988, a via da unificação européia parecia completamente desimpedida. A tal ponto que o Presidente da Comunidade se permitia, ainda recentemente, a firmar que, em 1992, a Comunidade teria uniformizado cerca de 80% da legislação econômica e social, tornando-se o "embrião de um Governo eu ropeu".

As preocupações maiores com as perspectivas de unificação' européia ficavam por conta dos seus parceiros comerciais, temero sos de um deslocamento das fronteiras do protecionismo, do nível nacional para o supranacional, ou inquietos com o fato de que para viabilizar sua meta - os diversos países europeus teriam que chegar a um compromisso entre os diversos níveis de proteção nacional ora existentes e que tal compromisso teria como referên cia os níveis aplicados pelos países mais protecionistas. Afinal, a política agrícola comum é um exemplo acabado de protecionismo' e o perigo - para o parceiros comerciais - é que a unificação das políticas nacionais se dê em base semelhante àquela que de termina a execução da P.A.C.

Os representantes da CEE não pouparam, com suas declara - ções, seus preocupados parceiros comerciais. Afinal, se a construção européia visava viabilizar e acelerar a reestruturação e a modernização do parque produtivo da Comunidade, algumas medi - das transitórias de proteção, a nível CEE, haveriam de ser to madas, para evitar que uma ampla abertura comercial pusesse em xe que os objetivos estratégicos.

Ainda neste plano, o Comissário Europeu para o Comércio '
tem ressaltado a importância do conceito de reciprocidade, como
modulador do protecionismo europeu. Trata-se de um novo concei-

to de reciprocidade, que busca "uma simetria, não tanto na equivalência legal das condições de acesso aos mercados, mas antes 'na equivalência de seus efeitos econômicos", e que é aplicável tanto ao terreno comercial quanto dos investimentos e das regras de acesso aos mercados públicos.

A mensuração da reciprocidade pelo critério de equivalência de seus efeitos econômicos dá, indiscutívelmente, abrigo a toda uma série de argumentos e medidas de proteção, refletindo a inda, a preocupação - existente na CEE - de que os principais be neficiários da unificação européia sejam as empresas multinacionais americanas e japonesas, ou seja, que a reestruturação industrial européia seja determinada por estas, reproduzindo, a nível europeu, o que vinha se observando a nível das economias nacionais ' dos países da CEE.

Enquanto as medidas transitórias se aplicariam a setores que atualmente desfrutam de algum tipo de proteção - automóveis, têxteis, calçados etc. - a reciprocidade seria utilizada nas ne gociações sobre comércio e investimento de serviços, ao passo que a política agrícola da comunidade seria mantida intocada, in clusive no longo prazo.

A preocupação maior dos parceiros comerciais da CEE, e em particular dos EUA, concentra-se, porém, na definição das dire trizes de política industrial voltadas para os setores de alta tecnologia, precisamente aqueles setores estratégicos no novo re gime de acumulação e nos quais Japão e EUA adquiriram vantaçens comparativas. Não é por acaso que dois analistas europeus obser varam a necessidade de um reconhecimento "muito mais explícito", por parte dos governos europeus, de que, "se não se pretende que os benefícios da integração regional sejam capturados por firmas estrangeiras e pelos seus países de origem, uma maior atenção de ve ser dada ao incentivo às empresas nacionais no sentido de proteger e aumentar suas estratégias e capacitações competitivas in ternacionais". De fato, haveria evidências para sugerir que "as companhias norte-americanas, devido a seu tamanho e à sua liderança tecnológica e talvez por disporem de vários centros de '

escala comunitária (por exemplo, quem captura os benefícios dos esforços de reestruturação industrial ?). Ademais, admite-se , de maneira geral, que a integração deve ter uma dimensão produti va e financeira, não se restringindo à esfera comercial. preocupação vinculada aos efeitos de unificação européia tende a lembrar que "o impacto do grande mercado interno sobre as indústrias européias pode comportar efeitos perversos se políticas de acompanhamento não são implementadas". Entre os efeitos perversos, cita-se - a nível da indústria - a possibilidade de que unificação do mercado e o aumento de concorrência (...) "aumente os desequilíbrios intra-europeus, em benefício dos países domi nantes ou das regiões mais industrializadas; (47) reforçando certo dualismo econômico e social que já hoje divide a CEE. ta análise, "as perspectivas abertas pela criação do grande merca do europeu não desembocam em nenhum mecanismo automático de reto mada do crescimento".

Além de poder acentuar os deseguilíbrios intra-europeus - o que significa que, mesmo com uma política comercial única e protecionista, os países mais ricos da CEE capturariam os benefícios da unificação - a consolidação do mercado comum da CEE não é condição suficiente para a retomada do crescimento econômico e para o atingimento das metas estratégicas de obtenção de competitividade. Sem políticas industriais de acompanhamento, vinculatividade. Sem políticas industriais de acompanhamento, vinculadas à regulamentação do acesso aos mercados públicos, à proteção setorial e ao financiamento de projetos em escala européia, e sem uma política tecnológica ativa, os benefícios da unificação se riam partilhados entre a RFA, EUA e Japão.

É na direção de uma política tecnológica européia que <u>a</u> pontam iniciativas como o Programa ESPRIT, lançado em 1985, por iniciativa de 12 das maiores companhias européias atuando nas <u>á</u> reas de tecnologia de informação. Segundo os analistas já citados, "é somente através de programas como este, do fortalecimento de mercado interno - especialmente através da promoção de nor mas industriais unificadas - de uma política de competição e de fusões que se constitui a partir do mercado internacional e não doméstico das empresas, (...) e do reconhecimento de que uma es

tratégia coordenada e holística nos campos tecnológico, indus - trial, comercial e de investimento externo direto é essencial para promover a competitividade internacional (...) que a integração regional (da CEE) poderá ajudar a colocar a Europa no mesmo patamar econômico que os EUA (...) e o Japão (...) (48)

Este ponto de vista pressupõe um grau significativo de intervenção pública e a instauração de políticas compensatórias em relação aos efeitos potencialmente desestruturantes que a unificação do mercado regional exerceria sobre os tecidos industriais nacionais nos países da CEE, bem como sobre o grau de coesão social e político de que desfrutam destes países - já abalada pelos elevados níveis de desemprego e pela crise do Estado Keynesiano.

- É, pois, legítimo supor que tais políticas compensatórias possam ter um forte componente protecionista, tanto no que se refere ao comércio quanto aos investimentos diretos na Europa.
- 3) quanto aos limites dos desdobramentos políticos e institucionais da unificação comercial e econômica. Já se registra ram aqui as declarações de Jacques Delors, que vê na CEE o embrião de um Governo europeu. Contra tais declarações e em defesa de uma Europa de "estados soberanos independentes" levantou se Mrs. Tatcher.

Há, aí, num primeiro nível, uma questão extremamente com - plexa e nova, colocada pela unificação européia: o problema da transferência de parte da autoridade e da soberania nacionais do nível do Estado-nação para o nível de instituições supra-nacio - nais. Já se discutiu, em artigos de especialistas, se é possí - vel completar a unificação do mercado europeu sem que se altere' o procedimento do Conselho de Ministros da CEE, que impõe a una nimidade como exigência para a adoção de normas aplicáveis a to dos os Estados-membros, e sem que se reforce o poder decisório ' e de "enforcement" das instituições comunitárias. Este é um primeiro nível, político-institucional, do problema.

O segundo nível das questões levantadas pelo "bate-boca" Delors-Tatcher refere-se à existência, entre governos nacionais' dos países da CEE e inclusive, dentro das instituições comunitáticas, de visões políticas e ideológicas diversas e até contraditionias acerca das políticas de unificação e da internalização tórias acerca das políticas de unificação e da internalização pela CEE - dos novos determinantes da competitividade internacional.

Tais visões oscilam entre a perspectiva liberal de Tatcher - que busca maior desregulamentação, flexibilidade nas relações' de trabalho e liberdade de mercado na CEE como um todo e que põe maior resistência à implantação de um protecionismo comunit<u>á</u> rio (ou seja, vê na construção da Europa a extensão de seu proje to neoliberal em aplicação na Grã-Bretanha) - e uma perspectiva! social-democrata ou de economia social de mercado, que privile gia a implementação de políticas ativas para compensar as disto<u>r</u> ções geradas pelo livre funcionamento do mercado e que busca s \underline{u} perar a rigidez estrutural de formação de preços e salários nos países da CEE, não através da redução global de poder sindical , mas da montagem de novos compromissos institucionais (a nívelsin dical, das intervenções públicas, das regulamentações da concorrência e das relações entre os diversos agentes capitalitas volvidos em atividades de uma mesma cadeia produtiva) que viabi lizem, através de um processo negociado, a mudança técnica e so cial que serviria de suporte à retomada do crescimento da produção e da produtividade européias.

O que se coloca, neste sentido, é a questão da negociação entre as duas grandes linhas de pensamento e ação de política e conômica existentes, hoje, na Europa Ocidental. Os limites dos desdobramentos institucionais e políticos à unificação econômica da CEE e as próprias características desta unificação serão o resultado de um jogo de pressões e negociações entre os represensultado de um jogo de pressões e negociações entre os represensultados destas duas correntes e, de forma mais fundamental, entre os grupos e classes sociais que lhes dão sustentação.

Concluindo, o fato de que a inserção internacional da CEE' dependerá da evolução de seus programas de reestruturação inter-

na leva a crer que a unificação sómente progredirá se se estabe lecer um compromisso intra-europeu, que incluirá necessáriamente mecanismos protecionistas ativos e defensivos, envolvendo as dimensões tecnológica, industrial, comercial etc.

O momento atual reflete as dificuldades que cercam a monta gem deste compromisso, pressionada "de fora" pelos EUA - preocupados com a ameaça de incremento de medidas protecionistas e a extensão destas ao setor financeiro - e bloqueada internamente ' pelas divergências entre os governos dos principais Estados Nacio nais que compõem a CEE. Questões como a desregulamentação dos ' setores de serviços, a criação de um "estatuto das companhias eu ropéias, o papel dos órgãos sindicais de representação dos traba lhadores na administração destas companhias, a harmonização normas técnicas e de defesa do meio ambiente, a equalização das alíquotas dos impostos sobre o consumo de mercadorias e outras ' dividem, hoje, os vários governos dos países da CEE e atualizama nível nacional - os compromissos sociais institucionalizados ' ao longo da História. Não só ha divergências quanto às priori dades de ação, mas ainda sobre o como fazer e a que ritmo introduzir as mudanças.

São estes os condicionamentos que, hoje, se impõem à consolidação de uma CEE com características efetivas de bloco, não sómente econômico, mas político-institucional. Avançar na superação das divergências internas aparece, neste quadro, como um pressuposto à atuação, para dentro da esfera de influência da CEE, dos países da EFTA e ao incremento das relações comerciais, financeiras e tecnológicas com a URSS e o Comecon.

IV.3 - A estratégia japonesa

Ao longo dos anos 60, 70 e início dos 80, uma política in dustrial ativa sustentou um rigoroso deslocamento da especializa ção internacional da economia japonesa, dos setores intensivos em mão de obra não qualificada em direção àqueles intensivos em tec nologia e em trabalho qualificado. Segundo o estudo de Balassa' e Noland, já citado, o Japão aumentou sua vantagem comparativa ' em doze entre dezenove categorias de produtos de alta tecnologia, e em particular naqueles segmentos em que os EUA perdiam competi tividade internacional. Segundo os autores, "os resultados (des ta evolução) mostram um padrão complementar de espcialização, o Japão tendo vantagem comparativa em produtos nos quais os EUA ' têm desvantagem e vice-versa (49)

Esta complementariedade se manifesta no fato de que o Ja - pão se especializou em produtos de alta tecnología caracteriza - dos por baixos custos de entrada , por atividades de P&D aplicados aos produtos específicos e por uma produção em larga escala de seus padronizados - em oposição às características que de finem os segmentos de alta tecnología em que os EUA se especializavam, conforme referido em IV.1.

O modelo japonês de competitividade se apóia - segundo Mazier et alli - nos seguintes fatores:

- " vantagens custos importantes, baseados em elevados ' ganhos de produtividade, em uma política cambial hábil e em uma remuneração limitada dos fatores;
 - uma estratégia de especialização apoiada em vantagenscustos comparativa e em um esforço sustentado de inves timentos desembocando na construção progressiva de van tagens - extra-custo"; e
 - um crescimento forte baseado na conquista de mercados' externos e no "fechamento" do mercado interno" (50)

Todos os fatores são igualmente importantes, mas cabe res-

saltar a capacidade de gerar, no bojo de uma estratégia de especialização baseada em vantagens-custo, uma série de vantagens-extra-custo vinculadas à qualidade dos produtos, e ao estabelecimento de redes de comercialização e à "estabilidade das relações" entre os produtores e seus parceiros (clientes, fornecedores, distribuidores etc.) (51)

A evolução recente do dólar introduziu importantes alterações no cenário sobre o qual o Japão montou esta estratégia. A valorização do yen, a partir de 1986, não anulou integralmente 'as importantes vantagens-custo comparativas de que dispunham os pólos japoneses de especialização. Além disto, existe, ainda, para o Japão, "uma substancial margem de manobra em virtude do in chamento dos lucros na exportação ao longo dos anos precedentes. Finalmente, as vantagens extra-custo que se desenvolveram podem, no futuro, substituir as vantagens-custo" (52)

As tendências observadas no final da seção II deste trabalho revelam que a revisão da estratégia japonesa encontra-se em curso.

Sem retornar aquelas análises, caberia observar que, de uma maneira geral, verifica-se, hoje, a expansão da área de influência internacional do Japão, a partir de uma reestruturação de 'seu aparelho industrial, buscando a especialização da produção, em território nacional, em bens de alto valor agregado e com um forte componente de pesquisas e tecnologia. A estratégia de exportação como motor de crescimento perde peso em relação à de investimentos e de expansão do mercado interno, ao tempo em que se concentra na expansão mais qualitativa do que quantitativa da o cupação de parcelas do mercado mundial.

Seja como resposta a pressões protecionistas ou à valoriza ção do <u>yen</u>, num primeiro momento, seja como estratégia (de longo prazo) de adaptação da economia nacional às grandes tendências 'da economia mundial, o Japão expande internacionalmente a sua base de produção, segundo os seguintes vetores:

. geográfico: os EUA e os países da CEE recebem grande par te dos investimentos externos japoneses, movidos inicial mente pela necessidade de superar restrições protecionis tas, e num segundo momento, pelo objetivo - que também ' move as companhias norte-americanas - de localizar-se ' junto aos grandes centros consumidores de bens e servi ços e produtores de "design" e tecnologías, articulando' ainda estreitamente as operações de manufatura às redes de marketing e comercialização.

A valorização do <u>yen</u> acelerou as tendências ao desenvolvimento de um segundo eixo geográfico de expansão do investimento' internacional japonês: trata-se do Sudeste Asiático e os NICs da região.

Em 1987, foi nestes países onde mais cresceu o investimento japonês, comparativamente ao ano anterior. Os países da ASEAN recebem crescentes investimentos em segmentos produtivos ligados à elaboração de componentes eletrônicos (para aparelhos de TV,p. ex.), posteriormente exportados para o Japão. A elevação dos 'custos salariais nos NICs asiáticos tem levado o Japão a investir, nestes países, em atividades de valor agregado médio/elevado, buscando países como a Tailândia quando a grande motivação 'do investimento é desfrutar de custos locais de produção baixos, em termos relativos e absolutos.

A China parece ser um parceiro comercial e de investimentos cada vez mais importante para o Japão e o recente tratado de proteção ao investimento japonês assinado entre os dois países é uma evidência desta tendência.

 <u>setorial</u>: a distribuição geográfica dos investimentos ex ternos do Japão se sobrepõe razoávelmente à dispersão se torial destes.

Como já se observou, os EUA e os países da CEE recebem a ma ior parte dos investimentos em setores de maior valor agregado, embora a concorrência dos NICs asiáticos por tal tipo de investi mento tenda a crescer. Aos países da ASEAN (Malásia, Filipinas, Tailândia e Indonésia) - restam os investimentos em segmentos me nos "nobres" e o papel tradicional de fornecedores de matérias ' primas à indústria japonesa.

Ainda em termos setoriais, resta observar o peso elevado 'dos investimentos em serviços - finanças, seguro e propriedade 'intelectual - que em 1986, responderam por 50% do total das inversões externas japonesas.

Tais considerações permitem concluir que a estratégia japo nesa, ao mesmo tempo em que participa e reforça as tendências <u>a</u> tuais do investimento e comércio internacionais descritos em II), apresenta duas particularidades:

- . a <u>primeira</u>, vinculada à vocação hegemônica da economia 'japonesa, e que se expressa na maciça exportação não só de produtos, mas agora principalmente de capitais e de normas e padrões' técnicos e sociais de produção e de consumo para as demais na ções desenvolvidas. Outra manifestação já citada desta vocação refere-se à crescente atuação do Japão no encaminhamento de soluções para o problema da dívida externa dos países em desenvolvimento.
- . a segunda, relacionada com a intensificação dos fluxos 'de investimento e de comércio dentro da região asiática, envol vendo os NICs e países da ASEAN beneficiárias principais da expansão recente das importações japonesas. Cabe discutir se se 'está diante de formação de um "bloco econômico", neste caso. A difusão de investimentos japoneses (e, subsidiariamente, corea nos) na região, além de participar do processo de "graduação" da especialização internacional de NICs, como Taiwan e Singapura , integra ao sistema capitalista industrial países que anteriormente só participavam da economia mundial como exportadores de produtos básicos.

Intensificam-se fluxos de comércio intra-industriais e in tra-empresas, o que garante uma certa estabilidade e coesão ao sistema gradativamente implementado. Não há formalização institucional de um bloco, mas há, na região, uma dinâmica interna de relacionamento determinada em grande parte pela ação das empresas privadas do Japão e que tende a gerar uma certa "preferencialização" por parte da nação dominante na região em relação aos produtos e mercados das demais economias nacionais do Extremo Oriente.

Sem contar com a sanção institucional de que dispõe o acor do de livre comércio entre os EUA e Canadá, esta rede de rela ções econômicas preferenciais se assenta em uma tendência ineren te ao capitalismo - sua tendência à "mundialização" - e é refor çada pelo fato de ser impulsionada pelo Japão, que aí exercita ' uma das facetas de sua vocação hegemômica.

De fato, a constituição do "bloco asiático", embora assentada em decisões isoladas dos agentes privados, em resposta a sinalizações econômicas e instituições (mudanças nas taxas de câm bio, protecionismo etc.), é também hoje objeto de incentivo da política industrial japonesa, que identifica na "cooperação e no desenvolvimento" da região Ásia-Pacífico um dos vetores das "medidas de correção dos desequilíbrios econômicos globais e de revitalização da economia mundial" - conforme relatório do MITI sobre "Japan's Choices: New Globalism and the Formation of a Balan ced Japanese Society" (53)

Este relatório é exemplar em sua capacidade de pensar es - tratégicamente desafios e oportunidades vinculadas tanto à posição atual do Japão quanto à instabilidade de uma economia mundial "onde o papel da atividade econômica e de tecnologia - que constituem formas de poder nacional - estão se tornando extremamente importantes".

O ponto-chave é a discussão da contribuição que o Japão, en quanto um dos "poderes maiores" da economia mundial, pode dar para a montagem de um "novo globalismo" em que as fricções entre 'nações tende a "envolver não somente a dimensão comercial, mas questões sociais e culturais relacionadas ao modo de vida e valo res. Trata-se de harmonizar a busca da abertura economicamente '

racional das sociedades (nacionais) com a preservação dos valores sociais de cada nação. (54)

Diante da ameaça dos "regionalismos e do isolacionismo", o relatório propõe o novo globalismo, como construção de um "sistema de solidariedade internacional centrada no intercâmbio econômico e cultural".

Entre as medidas de política que concretizam o "novo globa lismo", inclui-se a cooperação econômica e industrial com os EUA não somente através da coordenação de políticas macroeconômicas e de políticas industriais de ajustamento estrutural, mas ainda' por meio da integração entre as duas indústrias, o que, segundo o documento, ocorrerá pela via dos "investimentos japoneses nos EUA, de forma a promover a transferência de tecnologia industrial e de filosofia de negócios japonesa".

Além disto, sustenta-se a necessidade de uma cooperação 'global na região Ásia-Pacífico, "levando em consideração as diversas características de cada região (China, NICs, ASEAN, Oceania etc.), e incluindo, neste quadro, a "transformação do Japão 'em uma grande nação importadora" e a "construção de uma nova divisão internacional horizontal do trabalho".

Ademais, propõe-se medidas visando a estabilizar a evolu - ção monetária, em termos internacionais - entre as quais a "in ternacionalização do yen" -e a viabilidade a expansão dos fluxos' internacionais de capital, ao mesmo tempo em que são definidas 'diretrizes de relacionamento com as corporações multinacionais, que dificultem as práticas discriminatórias destas e que permitam o estabelecimento de um quadro de coordenação de "políticas in dustriais internacionais" e a formulação de regras internacionais de jurisdição sobre as companhias multinacionais.

Finalmente, aponta o documento a necessidade de se promover a "abertura" da sociedade japonesa, tornando "o sistema social do Japão mais internacional, embora mantendo suas características 'culturais intrínsecas" (55) As mudanças domésticas incluem a al

teração de sistemas regulatórios de atividade econômica, a expansão das atividades de pesquisa básica em ciência e tecnologia e a difusão de sistemas de valores e de estilos de vida" que serão vistos com aprovação pelos outros países" e que farão com que o Japão seja "aceito como um membro integral" - e um pioneiro - da sociedade internacional.

No bojo deste novo posicionamento estratégico, rediscutese também o papel político-militar que o sistema internacional '
que emergiu da IIª grande guerra reservou para o Japão. Trata se de elaborar, de forma integrada, os elementos de uma estratégia hegemônica que, no entanto, não exclui, em seus contornos, o
reforço do multilateralismo - sustentado pelas instituições tradi
cionais com o GATT e por uma rede de sistemas regionais e bilate
rais de cooperação e negociação - e a partilha desta hegemonia '
com um ou mais poderosos parceiros.

Concluindo análise das estratégias de consolidação de "blo cos" supranacionais, deve-se reconhecer que - em que pese a gran de heterogeneidade do "conteúdo" e do grau de consolidação destes "blocos" - o processo em curso sem dúvida revela a tendência de criação de preferencialização do comércio, do investimento e da cooperação, por parte dos polos centrais da economia mundial.

Cabe observar, porém, que tanto a formação de blocos econômicos quanto a instauração de um equilíbrio mundial baseado na pluripolaridade não são, para o Brasil, um mal em si. Tais situações representam, para o país, um conjunto de oportunidades e de riscos e a posição de outsider pode até contribuir para viabilizar um estratégia de graduação da posição da economia nacional na divisão internacional do trabalho, desde que haja condições internas a esta economia para transformar as ameaças em oportunidades e para negociar seu relacionamento externo com os diferentes blocos ou pôlos hegemônicos da economia mundial.

V - A hipótese de uma nova inserção internacional de economia brasileira: requisitos, condicionamentos e possibilidades

Os diferentes momentos históricos de aprofundamento do processo de internacionalização das economias nacionais, conduzidas pelas nações hegemônicas, colocam para os demais países requisitos que condicionam a capacidade destas para aderir âquele processo. Em uma fase anterior do processo de internacionalização, disponibilidade de recursos naturais fártos e baratos, de infra-estrutura energética e transportes, de mão de obra operária abundante e de bai xo custo e de um mercado interno de dimensão razoável foram requisitos para a inserção de países em desenvolvimento em movimentos ' de expansão da economia mundial. O Brasil beneficiou-se dos inves timentos externos por atender plenamente âqueles requisitos e/ou por ter formulado políticas capazes de suprir suas carências em áreas como infra-estrutura e transportes (Plano de Metas de JK).

Naquele momento, o processo de internacionalização da economia brasileira não era incompatível com a manutenção de uma forte estrutura de proteção à indústria nacional e com a implementação de uma política de substituição de importações. Na realidade, até o final da década de 70, houve compatibilidade entre internacionalização da economia brasileira e expansão horizontal (ou crescimento extensivo) e integrada do parque industrial do país. Esta compatibilidade vem se reduzindo, nos últimos amos, como se discutirá adiante.

A partir do final dos anos 70 e início dos 80, a priorização da política de reequilíbrio das contas externas condicionou a for mulação e implementação, no país, das políticas macroeconômicas e estruturais, a aceitação dos padrões de negociação da dívida externa propostos pelos organismos internacionais de financiamento terna propostos pelos organismos internacionais de financiamento e pelos bancos credores impondo a adoção de políticas de geração de grandes superavits comerciais para o pagamento do serviço da dívida.

Ou seja, a restrição financeira definiu uma política comercial externa fortemente restritiva das importações e incentivadora das exportações - às custas de subsídios fiscais e creditícios , do uso ativo do instrumento cambial e, principalmente, da contra-

ção da demanda agregada interna.

Este modelo de ajustamento, ao mesmo tempo em que não reduziu a importância da maior parte dos fatores que maximizaram o impacto negativo dos "choques externos" - "o elevado nível da dívida pública externa contratada a taxas de juros flutuantes", "a falta de flexibilidade do setor público e a presença de rígidos mecanismos de indexação" - ainda reforçou o peso, para a funcionalidade da regulação macroeconômica, e de um daqueles fato - res, ou seja, o elevado grau de concentração de renda, saúde e educação (56)

De fato, o ajustamento não somente acentuou as já exarcerbadas disparidades na distribuição de renda, como ainda tornou se importante fonte de desequilíbrio macroeconômico interno. Se gundo Fishlow, "as políticas requeridas (...) pressionaram a inflação e reduziram o investimento. A agressiva desvalorização 'cambial convertia-se, mas mais cedo ou mais tarde - geralmente 'mais cedo - em inflação doméstica, dada a ubiquidade da indexa - ção. Adicionalmente, o setor público necessitava extrair recursos cada vez maiores do setor privado a fim de atender ao enorme serviço da dívida pública externa (sendo que) o Estado é demasia damente fraco para realizar a grande transferência requerida de forma não inflacionária" (57)

O desequilíbrio macroeconômico só se agravou desde então , o ajustamento se fazendo às custas da redução dos investimentos' do setor público e dos salário reais, mantendo-se as brutais 'transferências de recursos reais para o exterior, sem que tal sub missão às normas de pagamento do serviços da dívida contribuam 'para reativar os fluxos de investimentos para o país e sem que 'os efeitos potencialmente benéficos de expansão das exportações' se traduza em base para uma retomada sustentada do crescimento e conômico.

Ao contrário, mantém-se intacta a regra que opõe crescimen to da demanda interna e expansão das exportações, ao mesmo tempo em que se configura um ambiente de crise fiscal do Estado e de "retirada em marcha forçada" deste do financiamento do investi mento produtivo o que somente dificulta as negociações que neces
sariamente deveriam preceder à formulação de políticas tecnológi
cas, industriais e comerciais voltadas para a alteração dos deter
minantes estruturais da produtividade e da competitividade inter
na e externa da indústria brasileira.

Ora, um tal quadro parece tornar bastante discutíveis as propostas que võem na "liberalização de economia", em sua desregulamentação e "abertura para o exterior" a panacéia para os a tuais problemas do país.

Antes pelo contrário, conclui-se desta análise que uma "redução efetiva na carga representada pela dívida externa teria uma contribuição fundamental no processo de estabilização dos uma contribuição fundamental no processo de estabilização dos chamados países de renda média" (58), entre os quais o Brasil.

Tal redução - ou seja, a revisão dos termos atuais do pacto que vincula o Brasil à comunidade financeira internacional aparece como um pré-requisito à montagem tanto de políticas de ' estabilização macroeconômicas, quanto de políticas estruturais ' voltadas para contrarrestar as tendências à marginalização das e conomias latino-americanas, em particular a brasileira, no cenário mundial.

Em artigo recente (59), J.Sachs recorre precisamente às experiências bem sucedidas do Japão, Coréia e Formosa para criticar a ortodoxia neoliberal da "abertura da economia". Ressaltase, inicialmente, "a distinção entre políticas de promoção às exportações (políticas industrias ativas, com forte participação do Estado), consolidado nos três países, e a liberalização empre endida posteriormente. Um segundo ponto importante é o fato de que estes países não adotaram estratégias de liberalização do comércio em momentos de crise macroeconômica ou da dívida. Ao contrário, todos estabilizaram suas economias num primeiro momento, enfrentando a hiperinflação das pós-guerras, desconcentrando a renda consideravelmente em reformas agrárias e preservando orçamentos governamentais equilibrados ou superavitários (grifos nos sos) "(60)

Três aspectos são ainda listados por Sachs como fatores de contribuição ao sucesso das experiências dos países asiáticos:

- o grande intervalo de tempo decorrido entre a estabilização macroeconômica e o início do período de crescimen to voltado para as exportações.
- a maciça ajuda financeira norte-americana aos três países analisados.
- 3) durante o período de crescimento com base nas exporta ções não houve, em nenhum dos casos, uma substancial re dução de tarifas ou do grau de proteção às indústrias ' locais.

Ou seja, a promoção de exportações não sacrificou o domí - nio já adquirido do mercado interno pela produção local e a integração do parque industrial instalado, a fase de extroversão da economia somente se iniciando uma vez reduzidas as graves distor ções na estrutura de distribuição de renda e restabelecido o equilíbrio macroeconômico.

Os exemplos citados são importantes, não só pelo efeito desmistificador que produzem, mas ainda por apontarem para a necessidade de se respeitar uma determinada sequência de medidas e de adoção de políticas se se pretende que:

- a internacionalização da economia brasileira não destrua a coerência e integridade de seu parque industrial; e
- 2) o padrão de competitividade externa do país seja compatível com uma estrutura de distribuição de renda mais ' equilibrada - o que, aliás constitui hoje um importante requisito para a integração de uma economia nacional ao novo regime de crescimento internacional em gestação.

De fato, conforme relatório da UNCTAD, "de maneira crescente, os fluxos do comércio internacional não podem mais se explicar pela abundância relativa dos fatores de produção, mas pela "competitividade tecnológica" de um país, ou seja, sua capacida-

de para adotar, apropriar-se, acumular e fazer uso do conhecimento e do know-how associado às novas tecnologias". Ora, esta capacidade vincula-se menos à definição dos instrumentos de política do que à mobilização dos recursos humanos e técnicos de uma sociedade em torno de programas voltados para a inovação técnico-social, do que supõe, entre outras coisas, que a sociedade esteja dotada de um padrão razoavelmente equilibrado de distribuição de renda e de bens sociais (educação, informação, saúde, etc.).

Neste contesto, o baixo nível de investimentos em P&D e na capacitação de recursos húmanos, o atraso relativo do país em educação e saúde, o baixo grau de coesão social e política vigentes no país - os últimos três aspectos vinculando-se diretamente à atual estrutura de distribuição de renda - são fatores que reforçam a marginalização da economia brasileira, e perpetuam um modelo de obtenção de competitividade arcaico, baseado em baixos custos de mão de obra, políticas cambiais ativas, subsídio, etc.

Se há, pois requisitos novos "de graduação" condicionar as possibilidades de integração da economia nacional ao regime de acumulação internacional em expansão, estes se referem, pelo menos em parte à obtenção de padrões de estabilidade macroeconímica e de distribuição de renda que permitam a obtenção de patamares razoáveis de coesão social e política necessários à geração de um clima propício às inovações técnicas e organizacionais que induzam ao aumento de produtividade e de competitividade internate externa da economia, compatibilizando, por esta via, crescimento do mercado interno, via aumentos reais de salários, e expansão das exportações e superando o antagonismo entre crescimento econômico e melhoria do padrão de distribuição de renda (econômico x social).

É fora de dúvidas que o elevado grau de concentração de renda e a exclusão dos trabalhadores das instâncias de decisão - desde o ní vel do processo de trabalho até o nível de planejamento e de regulação macroeconômica - são dificilmente compatíveis com a geração das condições tecnico-sociais favoráveis à inovação e à flexibilidade, condições estas que são pré-requisitos ao desenvolvimento do potencial de elevação de produtividade embutido nas novas tecnologias, mas somente "liberado" através de formas organizacionais e de gestão que incorporem a participação de técnicos e tra-

balhadores. Tais condições devem ser produzidas no país para que sua inserção internacional seja "graduante" e para que se desenvol va um novo padrão de competitividade, mais compatível com o regime de acumulação internacional. Na ausência destas condições, as "jazidas" de competitividade do país serão, além de recursos naturais abundantes — mas finitos, principalmente se consumidos de turais abundantes — a mão de obra barata, os subsídios e o câmbio forma predatória — a mão de obra barata, os subsídios e o câmbio ativo, num mundo em que estes fatores perdem peso como determinações da competitividade. A alternativa à graduação, neste sentições da competitividade. A alternativa à graduação relativamen do, não é o país ficar onde estar, mas perder posição relativamen te aos demais, isto é, degradar sua posição na DIT.

Por outro lado, é indiscutível que as tendências dominantes a nível de comércio e de investimento internacional colocam novos requisitos à economia nacional, no que se refere à sua capacidade de adesão ao regime internacional de crescimento em gestação. Vive-se o aprofundamento do processo de internacionalização e a compatibilidade entre este movimento e a manutenção de uma sólida estrutura de proteção comercial torna-se crescentemente problemática, desfazendo-se aos poucos a "cumplicidade" existente nos ciclos anteriores de internacionalização.

A complexidade dos problemas - e de gerar soluções para eles - decorre do fato de que não se vive somente uma crise do padrão de inserção internacional da economia brasileira. Na realidade, esta é tão somente uma dimensão da crise econômica e institucional brasileira, que coloca em xeque os padrões de relacionamento entre a sociedade e o Estado, entre os diferentes agentes econômicos e sociais (entre empresários, bem como entre capital e trabalho) - padrões estes tributários do modelo tutelar e corporativo montado nos anos 30.

As mudanças necessárias a uma inserção internacional da economia brasileira em bases capazes de gerar mais benefícios para o país do que aqueles que hoje se obtêm, relacionam-se, pois, menos com uma liberalização generalizada da economia do que com:

- a superação das bases do atual pacto estabelecido entre o go verno brasileiro, bancos credores e organismos multilaterais de financiamento, especialmente o FMI, e a negociação de redução do peso da dívida externa para o país;
- 2) a estabilização macroeconômica, a retomada da capacidade de investimento do Estado e a gradativa difusão de um clima propício ao investimento produtivo privado, voltado para a expansão e a modernização do parque industrial e de serviços instalado no país;
- 3) o estabelecimento de uma política multiforme de distribuição de renda, que altere os padrões de demanda, amplie o mercado interno, incentive o aumento da produtividade da economia como um todo e ga ranta um patamar mínimo de coesão social e política;
- 4) o aumento do grau de competitividade interna e externa da economia, inclusive através de uma redução racional gradual e seletiva dos níveis de proteção de que se beneficia a indústria brasilei ra;
- 5) o reordenamento da intervenção do Estado na economia, com base em estratégias de cooperação com representantes dos principais agentes econômicos (capital e trabalho) e no abandono da relação ' perversa que articula tutela do Estado sobre os interesses privados e "captura" daquele por estes; e
- 6) a definição, negociada interna e externamente, de política voltada para a produção, difusão e consumo das novas tecnologias industriais e de serviços e, em especial, para a absorção destas tecnologias pelo setor de bens de capital. Tal política deve levar em consideração a crescente imbricação, nas relações econômicas internacionais, entre as dimensões comércio, investimento, tecnologia e funcionamento.

Este último item refere-se à negociação externa da formulação e implementação de políticas domésticas. Ainda que não reconhecendo maior legitimidade às estratégias de liberalização gene,
ralizada da economia, um mínimo de realismo revela que se vive'
ralizada da economia, um mínimo de internacionalização - e, por
hoje um momento de aprofundamento de internacionalização - e, por
tanto, de redefinição das margens toleráveis de autonomia das eco
tanto, de redefinição das margens toleráveis de autonomia das eco
nomias nacionais. Nestas condições, aumentam as pressões das e
conomias hegemônicas no sentido de que as políticas domésticas '
conomias hegemônicas no sentido de que as políticas domésticas '
primeiras adquiriram vantagens comparativas expressivas não im
primeiras adquiriram vantagens comparativas expressivas não im
peçam a manifestação destas vantagens, em seus espaços nacionais.

Daí, por exemplo, <u>as pressões norte-americanas</u> para a abe<u>r</u> tura dos mercados de informática e biotecnologia, bem como para assegurar a proteção dos direitos de propriedade intelectual, nos países latino-americanos, e em especial no Brasil.

Além disto, desnecessário lembrar que as tendências atuais do comércio e do investimento internacional apontam para a mar ginalização das economias subordinadas e que a capacidade de pres são destas sobre o sistema econômico internacional - derivaria, por exemplo, de seu eventual poder para desestabilizar os circui tos financeiros e comerciais internacionais e o equilibrio macro econômico dos países centrais - é hoje bastante restrita.

Finalmente, vive-se <u>um momento de intensas negociações mul</u>
tilaterais, no âmbito do GATT, onde as atitudes de alguns dos paí
ses centrais (EUA e alguns países do CEE) refletem o desinteresses pelas economias subalternas, decorrente dos fatores apontados
no parágrafo acima, e onde os países em desenvolvimento têm <u>de</u>
no parágrafo acima, e onde os países em desenvolvimento têm <u>de</u>
sempenhado "<u>um papel secundário no que se respeita à apresentação</u>
sempenhado (o que) implica assumir um papel puramente reativo e
não propositivo" (62)
nas negociações.

Uma postura ativas nas negociações multilaterais e a busca de campos de convergência de interesses e de princípios com al ques parceiros dos países centrais pode gerar resultados satisfa tórios para o país, nesta área. Com a CEE, há convergências no que diz respeito à conceituação do princípio de reciprocidade que diz respeito à conceituação do princípio de reciprocidade (conforme descrito em IV.2), à defesa de uma sistema multilateral forte como principal instrumento de regulação do comércio inter

nacional (65% e à necessidade de buscar soluções alternativas para o problema da dívida externa dos países em desenvolvimento - o que permitiria o aumento de importações provenientes da CEE por parte destes países.

Com o Japão, há convergência também nos dois últimos pontos apontados no parágrafo acima bem como na negociação em torno dos "trade related investment measures", os japoneses propondo 'hoje - vide o documento do MITI - que sejam debatidas tais questões, tendo como referência não somente as políticas industriais, mas as medidas e práticas adotadas pelas corporações multinacionais. No caso do Japão, as motivações japonesas estão mais vinculadas ao exercício ofensivo de sua "vocação hegemônica" do que a interesses comerciais ou à defesa de uma posição internacional ameaçada - como ocorre com a CEE.

Cabe um esclarecimento final sobre os requisito apontados:

. não se trata de "esperar" que todos os requisitos listados estejam integralmente preenchidos para adotar medidas necessárias, ligadas à redução do grau de proteção comercial e ao aumento de competitividade interna da economia. Os requisitos a pontados envolvem processos que permeiam a sociedade como um todo e não evoluirão coordenadamente. Mas perder a visão de longo prazo - i. é, o objetivo de graduação da posição do Brasil na DIT - na implementação de medidas imediatas pode desencadear uma lógica de liberalização problemática - vide ZPE- e a perpetuação da dependência da competitividade externa do país em relação a seus determinantes atuais: os baixos salários reais, a contração da demanda interna, as políticas de câmbio e subsídios, etc.

NOTAS

- Boyer, R. et Mistral, J. Le bout du tunnel? Stratégies con servatrices et nouveau régime d'accumulation. - mimeo - 1988.
- Piani, Guida e Valls Pereira, Lia Estabilização e Liberalização na América Latina - in RBCE nº 19 - set/out. 1988.
- Borrelly, R. L'articulation du national et de l'international: concepts et analyses. - mimeo - 1988.
- 4) Mistral, J. La diffusion internationale de l'accumulation 'intensive et sa crise Paris, 1982 in Paris, 1982, Ed. J.L. Reiffers-Economie et Finances Internationales.
- 5) Lafay, G. La dynamique de specialisations des pays européens - in Révue Économique nº 4 - juillet 1987, Paris.
- 6) Lipietz, A. Les transformations de la division international du travail: considerations méthodologiques et esquisse de théorisation - CEPREMAP nº 8302 - mimeo - 1983 - Paris.
- 7) Idem.
- 8) Aglietta, M. Etats Unis: perséverance dans l'être ou renouveau de la croissance? - in Capitalismes fin de siècle - Org. de R. Boyer, PUF, 1986, Paris.
- 9) Idem.
- 10) Idem.
- 11) The Economist World Economy Survey sept. 24, 1988.
- 12) CEPAL La evolución reciente de las relaciones comerciales internacionales - III Informe - 31.08.88.
- 13) Boyer, R. et Mistral, J. op.cit.
- 14) The Economist op. cit. pg. 19.
- 15) The Economist revela a evolução recente das taxas de juros nos EUA, Japão e RFA, atestando que o diferencial existente tem crescido.

- 16) Idem.
- 17) Piani, Guida e Valls Pereira, Lia op. cit.
- 18) Idem.
- 19) Idem.
- 20) Borrelly, R. op.cit.
- 21) Dificultam isto tanto a estratégia de negociação caso a caso quanto a estratégia (dos bancos credores) de provisão para perdas.
- 22) Segundo <u>The Economist</u>, 60% da redução do deficit em conta cor rente das 15 economias-alvos potenciais do Plano Baker, nos últimos anos, é atribuível a cortes nas importações destas economias.
- 23) The Economist op. cit.
- 24) CEPAL op. cit. --
- 25) Passos, J. Meirelles Japão ganha peso na crise da dívida in O Globo, 12.10.88 - pag. 33.
- 26) CEPAL, cit.
- 27) Madeuf, D. et Ominami, C. Crise et Investiment International - In Révue Économique nº 5 - dec. 81, Paris.
- 28) Nadal, J. e Castells, M. International competitiveness, technological innovation and technology transfer in an open economy: the experience of Spain in the 80 s', mimeo, 1987, Madrid.
- 29) Brender, A. cf. citado por Gibbs, M. Continuing the international debate on services Journal of World Trade Law vol. 19 nº 3, may/june 1985.
- 30) Boyer, R. et Mistral, J. op. cit.

- 31) Valls Pereira, Lia Algumas considerações sobre o novo prote cionismo dos países industrializados - in RBCE nº 17, maio/ junho 1988.
- 32) CEPAL op. cit.
- 33) Balassa, B. e Noland, M. Japan in the world economy Institute for International Economics. Washington, D.C. 1988 pg. 31 e 32.
- 34) The Economist A portait of America's new competitiveness june 4, 1988 pg. 68 e 70.
- 35) The Economist America still buys the world sept. 17, 1988 - pg. 87 e 88.
- 36) CEPAL, op. cit.
- 37) The Economist, World Economy Survey, sept. 24, 1988.
- 38) CEPAL, op. cit.
- 39) The Economist Free at Last in <u>Canada Survey</u> october, 8, 1988.
- 40) Pelkmans, J. e Robson, P. The Aspirations of the White Paper in Journal of Common Market Studies vol. XXV, nº 3, March 1987.
- 41) The Economist Britannia greets Europe sept. 24, 1988 pg. 16.
- 42) The Economist The shape of Europe's trade sept. 3, 1988 pg. 15 e 16.
- 43) Business Week Laying the foundation for a great wall of Europe Aug. 1, 1988 pg. 16 e 17.
- 44) Dunning, J e Robson, P. Multinational corporate integration and regional economic integration - in JCMS vol. XXVI, no 2, dec. 1987, pg. 117.
- 45) Idem.

- 46) Pelkmans, J. e Robson, P, P. op. cit.
- 47) Mazier, J.; Mathis, J. e Danset, D. Régulation nationale et competitivité des grandes pays industrialisés - mimeo - 1988, Paris.
- 48) Dunning, J. e Robson, P. op. cit.
- 49) Balassa e Noland op. cit. pg. 33.
- 50) Mazier et alli op. cit. pg.3.
- 51) Idem, pg. 4 Esta estabilidade seria, para os outros, a base do "protecionismo estrutural de que se beneficiam os industriais japoneses".
- 52) Idem, pg. 6.
- 53) A time for choices in Journal of Japanese Trade & Industry nº 5 1988 pag. 43/45.
- 54) Idem, pg. 43.
- 55) Idem, pg. 45.
- 56) Bacha, E. Latin America's Economic Stagnation: domestic and external factors Texto para Discussão nº 199 Deptº Economia PUC-RJ pg.17.
- 57) Fishlow, A. A economia política do ajustamento brasileiro '
 aos choques do petróleo: uma nota sobre o período 74/84 in
 ppe, dez. 86 IPEA, RJ pg. 538. Segundo Fishloww, a exces
 siva intervenção do Estado, na América Latina, reflete fraque
 siva intervenção do Estado. "As prioridades do Estado poza e não força do Estado. "As prioridades do Estado podem ser diluídas por decisões de intersse privado e conflitan
 tes".
- 58) Piani, G. e Valls Pereira, Lia op. cit.
- 59) Sachs, J. Políticas comercial e cambial em programas de ajustamento voltadas para o crescimento - in Revista de Econo mia Política, vol. 8, nº 2, abril/junho, 1988, S.Paulo.
- 60) Piani, G. e Valls Pereira, Lia op. cit.

- 61) UNCTAD Conference Resolution 159 (IV) International trade in goods and services; proteccionism, structural adjustment ' and the international trading system - services - Report by the UNCTAD Secretariat - TD/B/1162, 15.02.88, Genebra.
- 62) CEPAL, op. cit.
- 63) Idem.

BIBLIOGRAFIA

- Aglietta, M. (1986). Etats Unis: Perséverance dans L'être ou Renouveau de La Croissance? - in Capitalismes fin de siécle - Ed. R. Boyer, PUF, Paris.
- Bacha, E. (1988). Latin America's Economic Stagnation: Domestic and External Factors Texto para Discussão nº 199 Dep. de Economia PUC-RJ.
- Balassa, B. e Noland, M. (1988). Japan in the World Economy Institute for International Economics. Washington.
- Borrely, R.V. (1988). L'articulation du National et de L'internation nal: Concepts et Analyses mimeo
- Boyer, R. et Mistral, J. (1988). Le Bout du Tunnel? Stratégia Conservatrices et Nouveau Régime D'accumulation - mimeo
- Business Week (1988). Laying the Foundation for a Great Mode of Europe august, 1.
- CEPAL (1988). La Evolucion Reciente de las Relaciones Comerciales Internacionales - III informe - agosto.
- Dunning, J. e Robson, P. (1987). Multinational Corporate Integration and Regional Economic Integration in Journal of Commom Market Studies, vol. XXVI, no 2, december.
- The Economist (1988). World Economy Survey September, 24.
- idem (1988). A Portrait of America's New Competitiveness June,
- idem (1988). America Still Buys the World Sept., 17.

- idem (1988). Free at Last in Canada Survey October, 8.
- idem (1988). Britannia Guets Europe Sept., 24.
- idem (1988). The Shape of Europe's Trade Sept., 3.
- Fishlow, A. (1986). A Economia Política do Ajustamento Brasileiro aos Choques do Petróleo: Uma Nota sobre o Período 74/84- Pesqui sa e Planejamento Econômico, dezembro.
- Gibbs, M. (1985). Continuing the International Debate on Services Journal of World Trade Law vol. 19 no 3, May/june.
- Journal of Japanese Trade & Industry (1988). A Time for Choices nº 5, pg. 43/45.
- Lafay, G. (1987). La Dynamique de Spécialisation des Pays Européens Revue Économique, nº 4 Juillet.
- Lipietz, A. (1983). Les Transformations de La Division International du Travail: Considérations Méthodologiques et Esquisse de Théorisation Cahiers CEPREMAP, nº 8302.
- Madeuf, E. et Ominami, C. (1981). Crise et Investissement Internation nal Revue Economique, no 5.
- Mazier, J., Mathis, J. et Douset, D. (1988). Régulation Nationale et Competitivité des Grands Pays Industrialisés mimeo, Paris
- Mistral, J. La diffusion internationale de l'accumulation intensive et sa crise Paris, 1982. Economie et finance internationales, Dumond (1982) Ed. J.L. Reiffers.

- Nadal, J. e Castells, M. (1987). International Competitiveness, Technological Innovation and Technology Transfer in a Open Economy:
 The Experience of Spain in the 80 mimeo,
- Passos, J. Meirelles (1988). Japão ganha peso na crise da dívida in O Globo 12/10/88.
- Pelkmans, J. e Robson, P. (1987). The Aspirations of the White Paper in <u>Journal of Common Market Studies</u>, vol. XXV, No 3, March.
- Piani, Guida e Valls Pereira, Lia (1988). Estabilização e Liberalização na América Latina Revista Brasileira de Comércio Exterior RBCE, Nº 19, set./out.
- Sachs, J. (1988). Política Comercial e Cambial em Programas de Ajustamento Voltadas para o Crescimento" Revista de Economia Política, abril/junho.
- UNCTAD (1988). International Trade in Goods and Services; Proteccionism, Structural Adjustment and the International Trading System - TD/B/1162.
 - Valls Pereira, Lia (1988). Algumas considerações sobre o novo protecionismo dos países industrializados in Revista Brasileira de Comércio Exterior RBCE, nº 17, maio/junho.

BIBLIOGRAPIA.

- -Alesina, A Politics and business cycles in industrial democracies in Economic Policy, 7, 1988.
- -Bontempo, N.C. Política cambial e superavit comercial in Política e Planejamento Econômico abril 1989.
- -Brender, A. Le Choc des Nations, Hatier, 1988
- -Cline, W. American Trade Adjustment: The Global Impact-IIE. Washington, 1989.
- -CNI Competitividade e comércio internacional: evidências sobre as características das exportações brasileiras mimeo-set,89.
- -Dornbusch, R. e Eduards.S. Macroeconomic Populism in Latin America - NBER Working Paper nº 2986 - 1989.
- -Fajnsylber, F. Subre la impostergable reeestructuración industrial de América Latina CEPAL julio 1989.
- -Kume, H. e Faria, H. As propostas de mudança do regime cambial: uma avaliação Funcex, 1990.
- -Lafay, G e Herzog, C Commerce international: La fin des avantages acquis Economica-1989.
- -Lucas, L.P. Competitive integration: new strategy for Brazilian integration Vienna 1989.
 - -Motta Veiga,P. A inserção internacional da economia brasileira: condicionamentos e perspectivas - TDI nº 15 -Funcex - 1988.
 - -Peterli Guimarães, E e Gutierrez.M Uma abordagem acerca da política de promoção à expertação no Brasil Funcex, 1990.
 - -Reich, R. Corporação e Nação in Diálogo nº 2 ano 22 1989.



Textos para Discussão Últimas Edições

402	O acesso da China à OMC: implicações para os interesses brasileiros.
163	Lia Valls Pereira e Galeno Tinoco Ferraz Filho. Setembro de 2005. Subsidios (ao milho e derivados) e barreiras comerciais: mecanismos e artificios que anulam a vantagem comparativa do Subsidios (ao milho e derivados) e barreiras comerciais: mecanismos e artificios que anulam a vantagem comparativa do Subsidios (ao milho e derivados) e barreiras comerciais: mecanismos e artificios que anulam a vantagem comparativa do Subsidios (ao milho e derivados) e barreiras comerciais: mecanismos e artificios que anulam a vantagem comparativa do Subsidios (ao milho e derivados) e barreiras comerciais: mecanismos e artificios que anulam a vantagem comparativa do Subsidios (ao milho e derivados) e barreiras comerciais: mecanismos e artificios que anulam a vantagem comparativa do Subsidios (ao milho e derivados) e barreiras comerciais: mecanismos e artificios que anulam a vantagem comparativa do Subsidios (ao milho e derivados) e barreiras comerciais: mecanismos e artificios que anulam a vantagem comparativa do Subsidios (ao milho e derivados) e barreiras comerciais: mecanismos e artificios que anulam a vantagem comparativa do Subsidios (ao milho e derivados) e barreiras comerciais: mecanismos e artificios que anulam a vantagem comparativa do Subsidios (ao milho e derivados) e barreiras comerciais: mecanismos e artificios que anulam a vantagem comparativa do Subsidios (ao milho e derivados) e artificio e derivados (ao milho e derivados) e artificio e actual de subsidio e
162	Brasil nos mercados norte-americano e europeu em açucar, etano,
161	Relações econômicas bilaterais Brasil-Rússia; perspectivas de ampliação. João Bosco Machado e Carlos Serapião Júnior. Jul/2003.
160	Focando a política de promoção de exportações. Ricardo A. Markwald e Fernando Puga. Set/2002.
159	Diversificação regional das exportações brasileiras; um estudo prospectivo. Renato da Fonseca. Set/2002.
158	Um levantamento de atividades relacionadas à atividade exportadora das empresas brasileiras: resultados de pesquisa de campo junto a 460 empresas exportadoras. Galeno Tinoco Ferraz Filho e Fernando José Ribeiro. Set/2002.
157	O viés anti-exportador: mais além da política comercial. Pedro da Motta Veiga. Set/2002.
156	A institucionalidade da política brasileira de comércio exterior. Pedro da Motta Veiga e Roberto Magno Iglesias. Set/2002.
155	Politica comercial brasileira: limites e oportunidades. Marcelo de Paiva Abreu. Set/2002.
154	Promoção de exportações via internacionalização das firmas de capital brasileiro. Roberto Magno Iglesias e Pedro da Motta Veiga. Set/2002.
153	O comércio exterior brasileiro de bens de capital: desempenho e indicadores por grupos de produtos.
152	O comércio exterior brasileiro de calçados e têxteis: desempenho e indicadores por grupos de produtos. Fernando J. Ribeiro e Henry Pourchet. Jul/2000.
151	Diretrizes de promoção comercial para as exportações do Rio Grande do Sul. Pedro da Motta Veiga, Mário C.de Carvalho Júnior, Leda Hahn e Galeno Tinoco Ferraz Filho.Jun/2000.
150	Desempenho exportador do Río Grande do Sul. Pedro da Motta Veiga e Mário C. de Carvalho Júnior. Jun/2000.
149	Impacto del proceso de integracion del Mercosur sobre el sector calzado. Marta Bekerman, Paulo Guilherme Corrêa e Laens S. Nov/99.
148	Impacto del proceso de integracion del Mercosur sobre el sector farmaceutico. Nels entre Paulo Guilherme Corrêa e Laens S. Nov/99.
147	Barreiras às importações nos Estados Unidos da América, Japão e União Europeia. estimativas do impacto sobre as exportações brasileiras. Honório Kume e Guida Piani. Out/99.
146	Barreiras externas às exportações brasileiras: 1999. Renato Fonseca, Mário C.de Carvalho Jr., Galeno T. Ferraz Filho, Henry Pourchet, Ricardo Markwald e Fernando C. da Silva. Out/99.
145	Uma estratégia para a promoção comercial das exportações nordestinas. Ricardo Andrés Markwald e Pedro da Motta Veiga. Out/99.
144	Indústrias de plásticos: desenvolvimento do potencial exportador das empresas de 3º geração.
143	Subsidios ao milho e aos derivados do milho nos mercados dos Estados Unidos e da União Europeia. Aluisio G. de Lima Campos. Jul/99.
142	Diretrizes para o desenvolvimento do potencial exportador das MPEs paulistas.